

2026年2月25日

## リスキリング

# 不動産事業者のリスキリングに関する アンケート調査を実施しました

—不動産業者におけるリスキリングの実態を把握しました—

この度、宅地建物取引業リスキリング協議会（国土交通省及び不動産業6団体(※)が2025年9月に設立、事務局：(公財)不動産流通推進センター）は、2025年10月～12月にかけて「不動産事業者のリスキリングに関するアンケート」調査を実施し、その結果をとりまとめました。

※不動産業6団体：(公社)全国宅地建物取引業協会連合会、(公社)全日本不動産協会、(一社)不動産協会  
(一社)不動産流通経営協会、(一社)全国住宅産業協会、(公財)不動産流通推進センター

今回の調査は、不動産事業者のリスキリングへの取り組みの実態を把握し、今後の不動産業界におけるリスキリングのあり方を検討するために実施したものです。

調査結果の主なポイントは以下の通りです。

- リスキリング(研修)の実施率は55.0%。事業者規模が大きくなるに伴い実施率は上昇するが、100名以上の大規模事業者でも2割以上の事業者で法定講習以外の教育機会を持っていない。
- 中小事業者は業界団体が提供する研修プログラムがリスキリングを支える基盤となる一方、事業規模が拡大するにつれ研修の実施形態が多様化する。
- 研修内容について、小規模事業者は実務知識の習得に集中せざるを得ない傾向にあるが、大規模事業者はそれにプラスして汎用的なビジネススキルの習得も研修に組み込んでいる。
- リスキリングを実施しない理由については、小規模事業者は時間や人材リソースの不足が主な原因となるが、中規模以上の事業者では研修プログラム策定におけるノウハウ不足が主な原因、という異なるボトルネックを抱えている。

### 【調査概要】

- 調査方法： アンケート回答フォームサイトにて実施
- 調査対象： 不動産事業者団体(不動産流通推進センターを除く5団体)の会員
- 回答者数： 2,164事業者

調査結果の詳細な内容は別紙をご覧ください。

本件に対する問い合わせ先：

不動産流通センター研究所

担当：山越・櫻井 TEL：03-5843-2065

不動産流通推進センターホームページ  
<https://www.retpc.jp/>

＜ニュースリリース問い合わせ先＞

公益財団法人 不動産流通推進センター  
事業推進室 TEL：03-5843-2075

# 不動産事業者の リスクに関するアンケート 調査結果

2026年2月

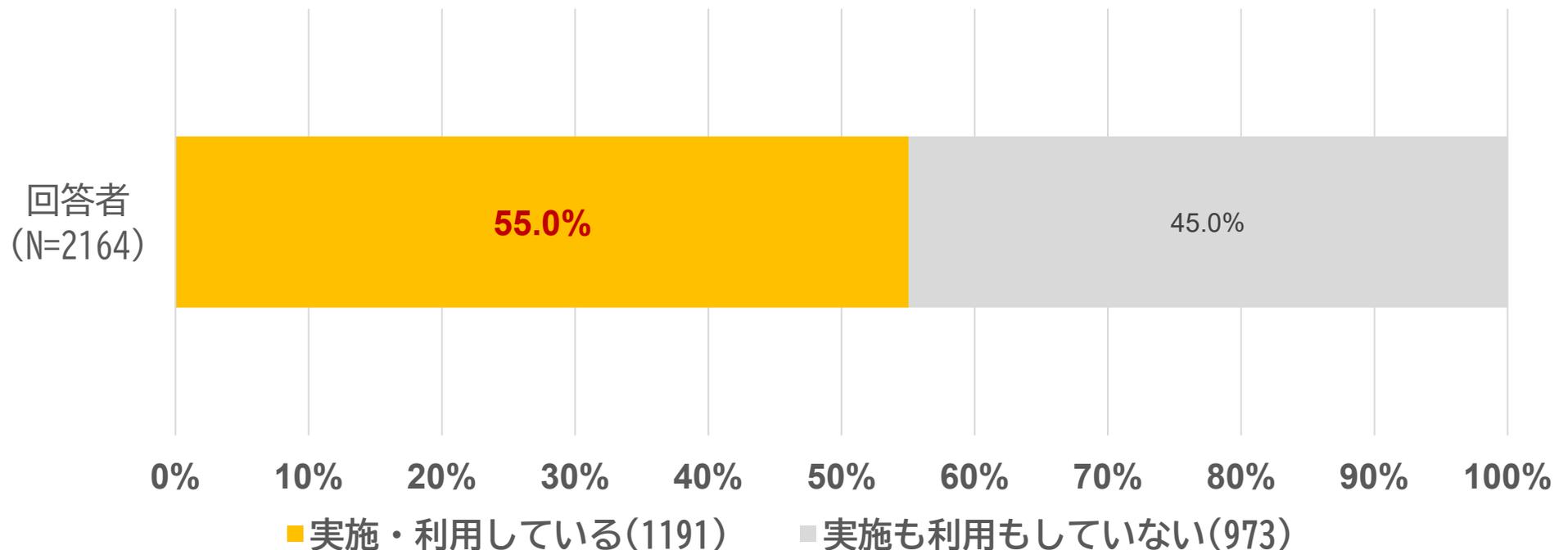
宅地建物取引業リスク協議会

# 調査の概要

- ▶ 2025年10月中旬～12月上旬にかけて調査を実施。
- ▶ 調査方法は、以下の不動産事業者5団体の会員に対して、WEB調査フォームによる「**不動産事業者のリスキングに関するアンケート**」の題目の調査URLを告知し、回答をお願いした。
  - ✓ 全宅連〔(公社)全国宅地建物取引業協会連合会 / 各都道府県宅地建物取引業協会〕
  - ✓ 全日 〔(公社)全日本不動産協会〕
  - ✓ 不動協〔(一社)不動産協会〕
  - ✓ FRK 〔(一社)不動産流通経営協会〕
  - ✓ 全住協〔(一社)全国住宅産業協会〕
- ▶ 有効回答数は2,164事業者。

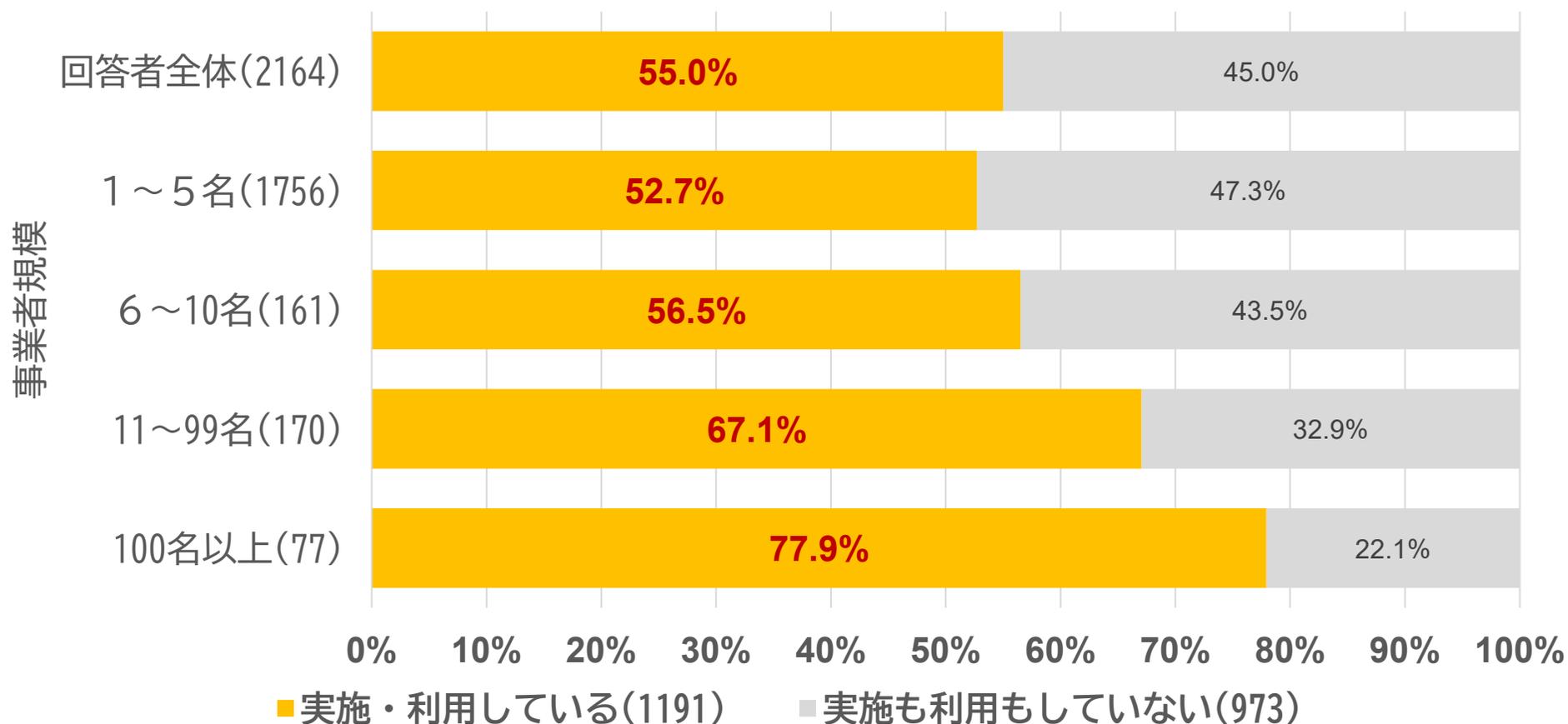
# 1. リスキリングの実施有無

- ▶ 宅建士の法定講習(資格更新講習)を除いた、「自発的なリスキリング」を実施している事業者は**55.0%**。
  - ▶ 半数以上の事業者がリスキリングに取り組んでいる一方、**残り半数は法定講習以外の教育機会を持っていない**現状があり、業界内での人材育成格差（二極化）が懸念される。
- ※本調査では、宅建士の法定講習（資格更新講習）を除く研修をリスキリングの対象として調査した。



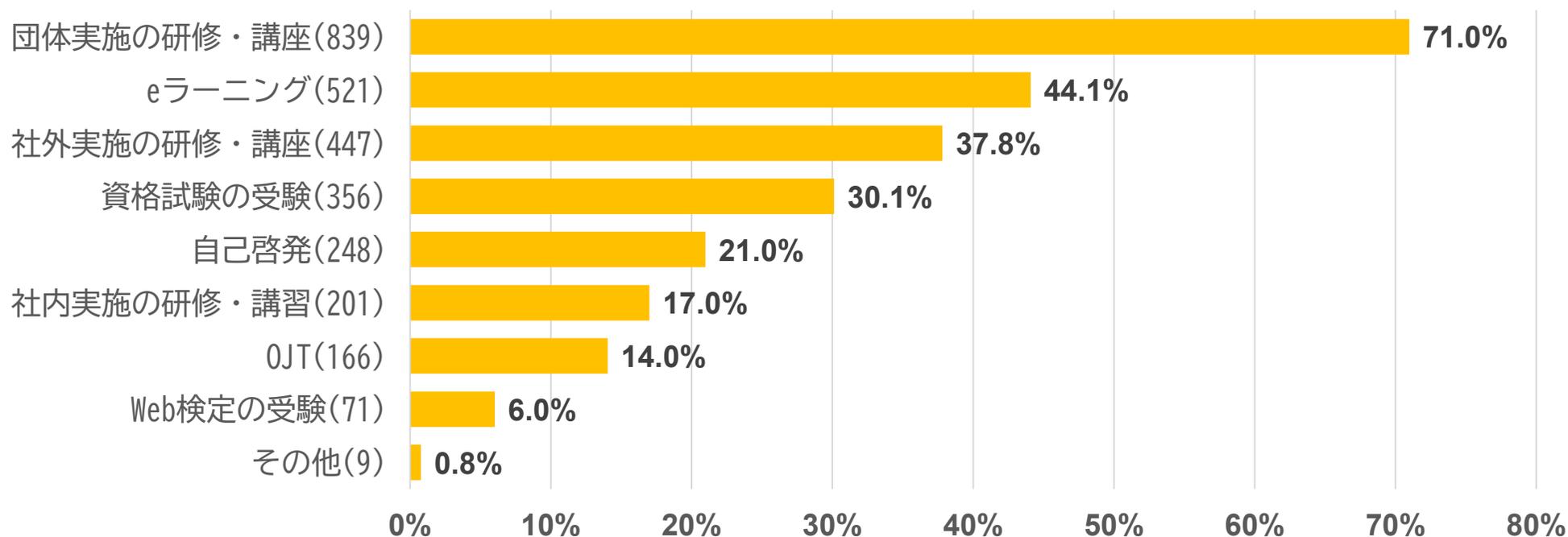
# 1. リスキリングの実施有無

- 事業者の規模別にみると、規模が大きくなるに従ってリスキリング（研修）の実施率は上昇する、という傾向が明確に確認された。
- 100名以上の大規模事業者でも実施率は77.9%であり、2割以上の事業者はリスキリングが行われていない。



## 2. リスキリングの実施形態(複数回答)

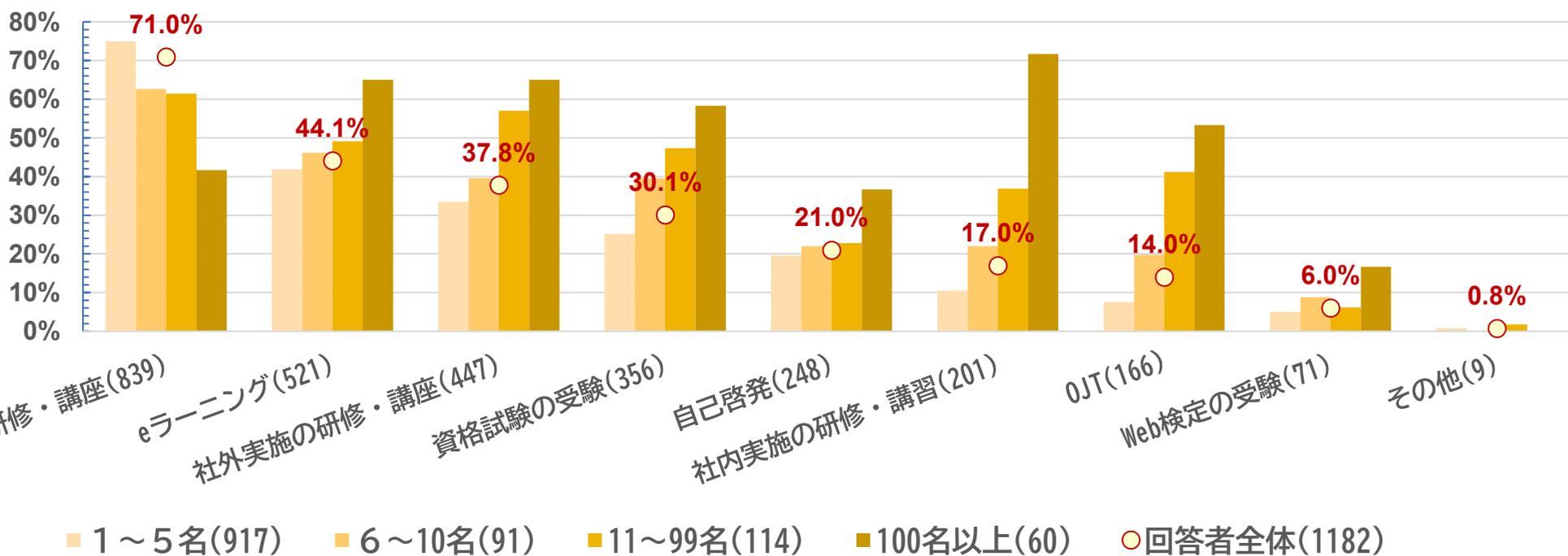
- ▶ 最も多かった回答は「**団体実施の研修・講座を利用している**」であり、リスキリング実施事業者の71.0%に達した。
- ▶ 次いで、「eラーニングの受講」「社外実施の研修・講座の利用」「資格試験の受験」であり、多くの事業者は**外部団体等が用意した研修プログラムを利用している**。
- ▶ 「自己啓発」は21.0%、「社内実施の研修・講習」は17.0%、「OJT」は14.0%となっている。



(研修を実施している事業者のみを対象。N=1182、無回答を除く。)

## 2. リスキリングの実施形態(複数回答)

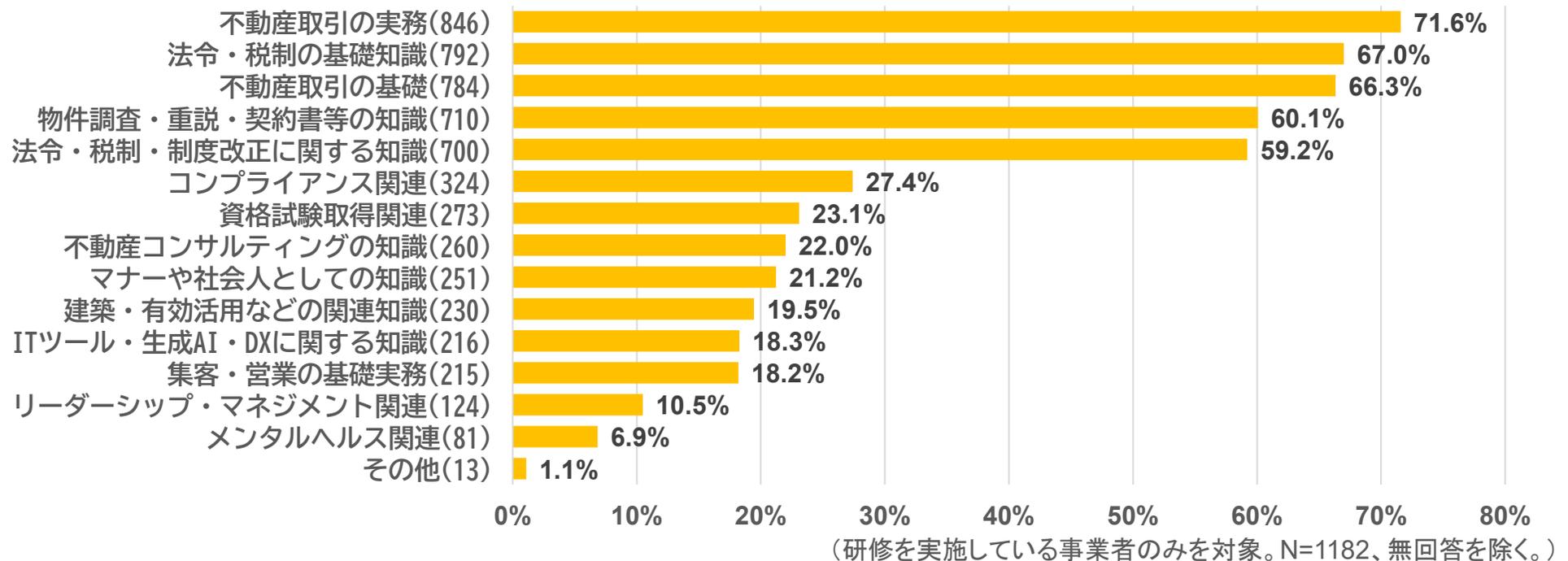
- 事業者の規模別にみると、多くの研修形態で事業者規模が大きくなるに伴いプログラムの利用率も上昇しているが、「団体実施の研修・講座」のみ、事業者規模が大きくなるに伴いプログラムの利用率は低下している。
- **小規模事業者は「団体実施の研修・講座」への利用率が突出して高く、業界団体が提供する研修プログラムが中小事業者のリスキリングを支える基盤**として機能している。
- **事業規模が拡大するにつれ、社内研修の確立や社外プログラム、自己啓発、OJTなどの導入が進み、研修の実施形態が多様化する。**



(研修を実施している事業者のみを対象。無回答を除く。)

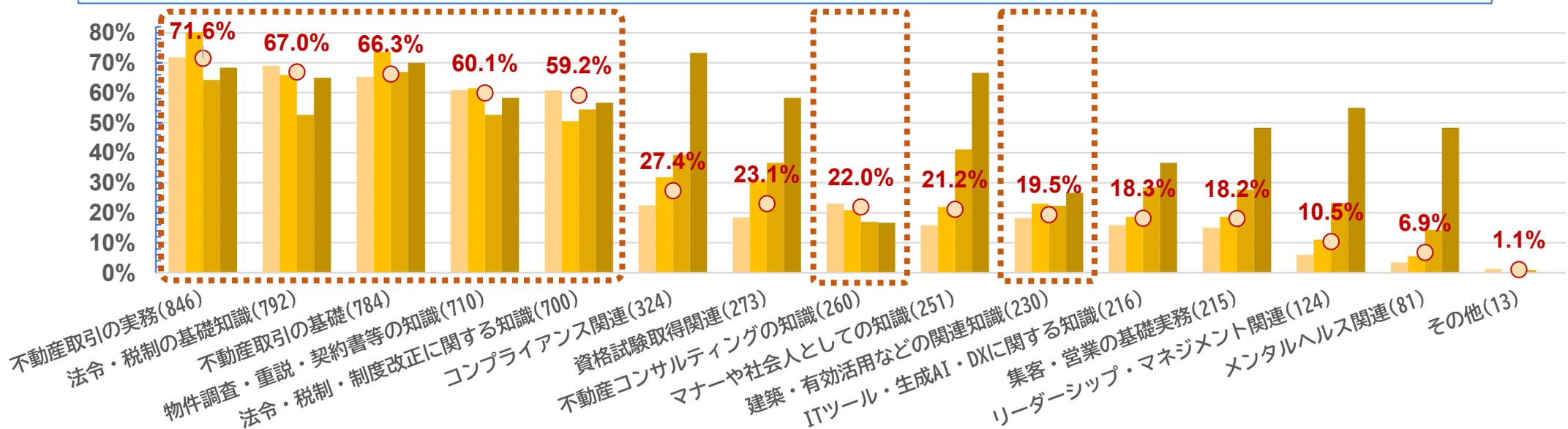
### 3. 実施している研修の内容(複数回答)

- ▶ 最も多かった回答は「**不動産取引の実務**」(リスキリング実施事業者の71.6%)。
- ▶ 以下、「法令・税制の基礎知識」「不動産取引の基礎」「物件調査・重説・契約書等の知識」「法令・税制・制度改正に関する知識」が50%を超えており、**日々の業務に直結する【実務特化型の研修】が中心**となっている。
- ▶ 一方で、「リーダーシップ・マネジメント」「ITツール・DX」「コンプライアンス」といった**組織運営や生産性向上に寄与する【汎用的なビジネススキルの研修】の実施率は低く**、実務知識の習得にリソースが集中している傾向がみられる。



### 3. 実施している研修の内容(複数回答)

- 事業者の規模別にみると、【実務特化型】の研修をはじめ、「不動産コンサルティングの知識」や「建築・有効活用の関連知識」は、規模による実施率の差は小さい（点線囲み）。
- 一方、【汎用的なビジネススキルの研修】については、事業者規模が大きくなるに伴いリスキングの実施率も上昇する。
- ゆえに、**小規模事業者は実務知識の習得にリソースを集中せざるを得ない**傾向にある。大規模事業者は実務知識の習得にプラスして、汎用的なビジネススキルも研修に組み込む必要性が生じている。

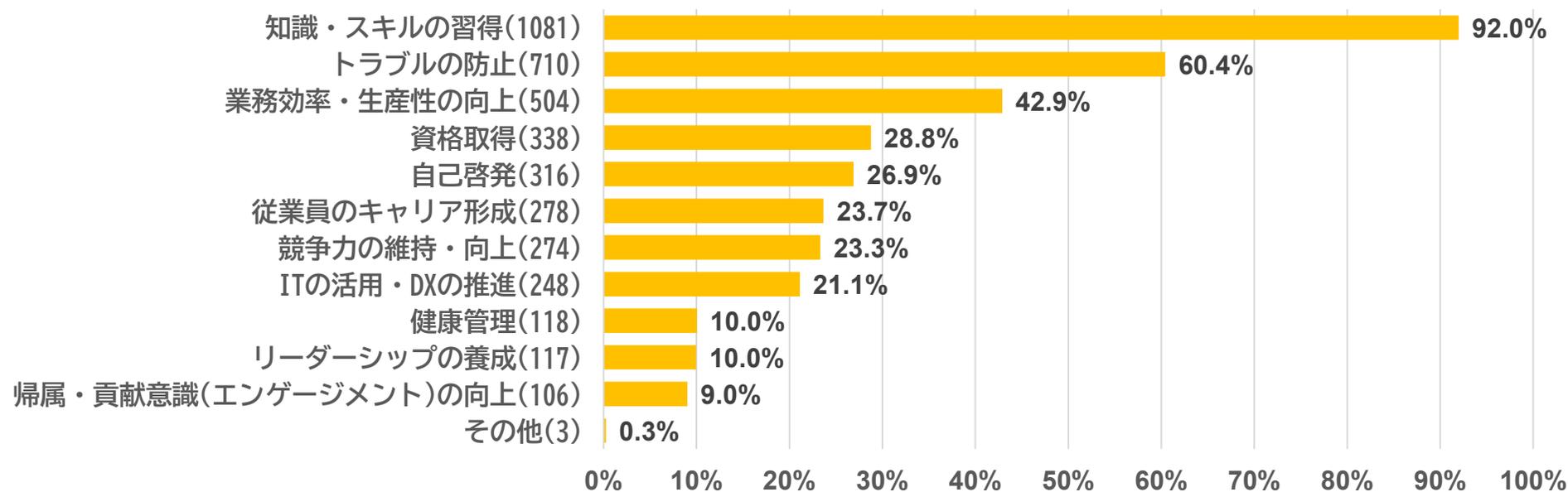


■ 1～5名(919) ■ 6～10名(91) ■ 11～99名(112) ■ 100名以上(60) ○ 回答者全体(1182)

(研修を実施している事業者のみを対象。無回答を除く。)

## 4. リスキリングを実施する目的(複数回答)

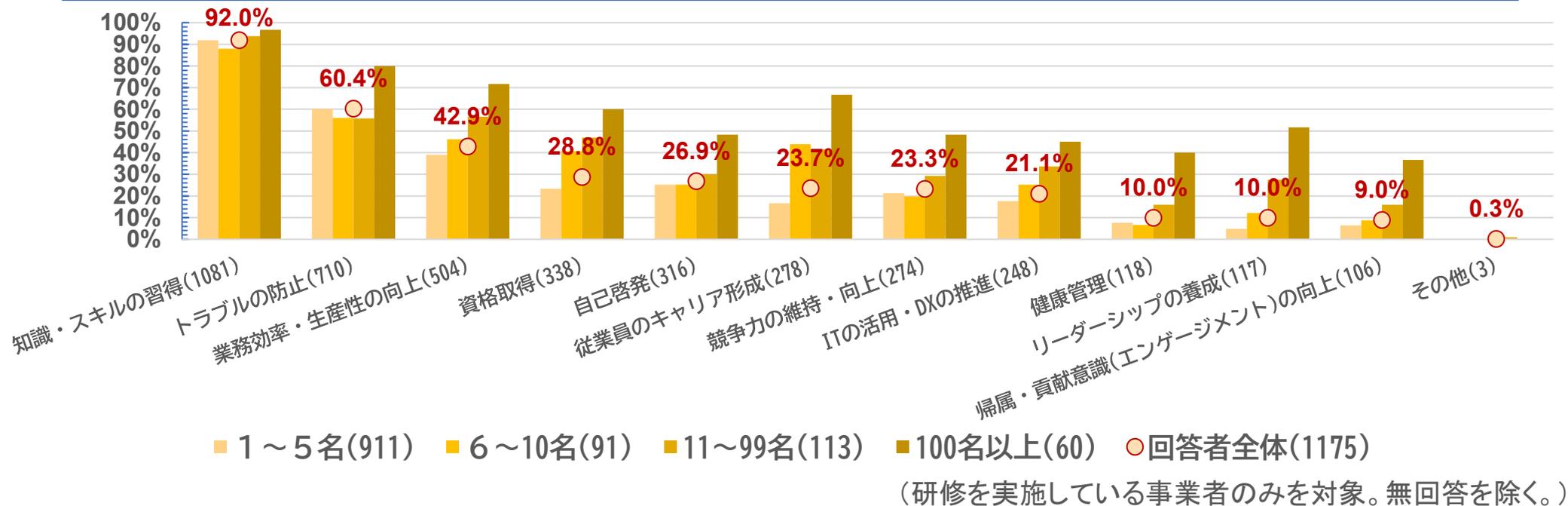
- 最も多かった回答は「**知識・スキルの習得**」のためであり、リスキリング実施事業者の92.0%に達した。
- 次いで多い回答は「**トラブルの防止**」(60.4%)のためであり、事業者は【**守り(リスク管理)の目的の研修**】を行うことにより、**トラブルなく業務を遂行したい**、という意向が窺える。
- 一方、「**資格取得**」「**従業員のキャリア形成**」「**ITの活用・DXの推進**」などは30%未満に留まっており、【**攻め(組織成長・人材定着)の目的の研修**】に対するニーズが弱いことが窺える。



(研修を実施している事業者のみを対象。N=1175、無回答を除く。)

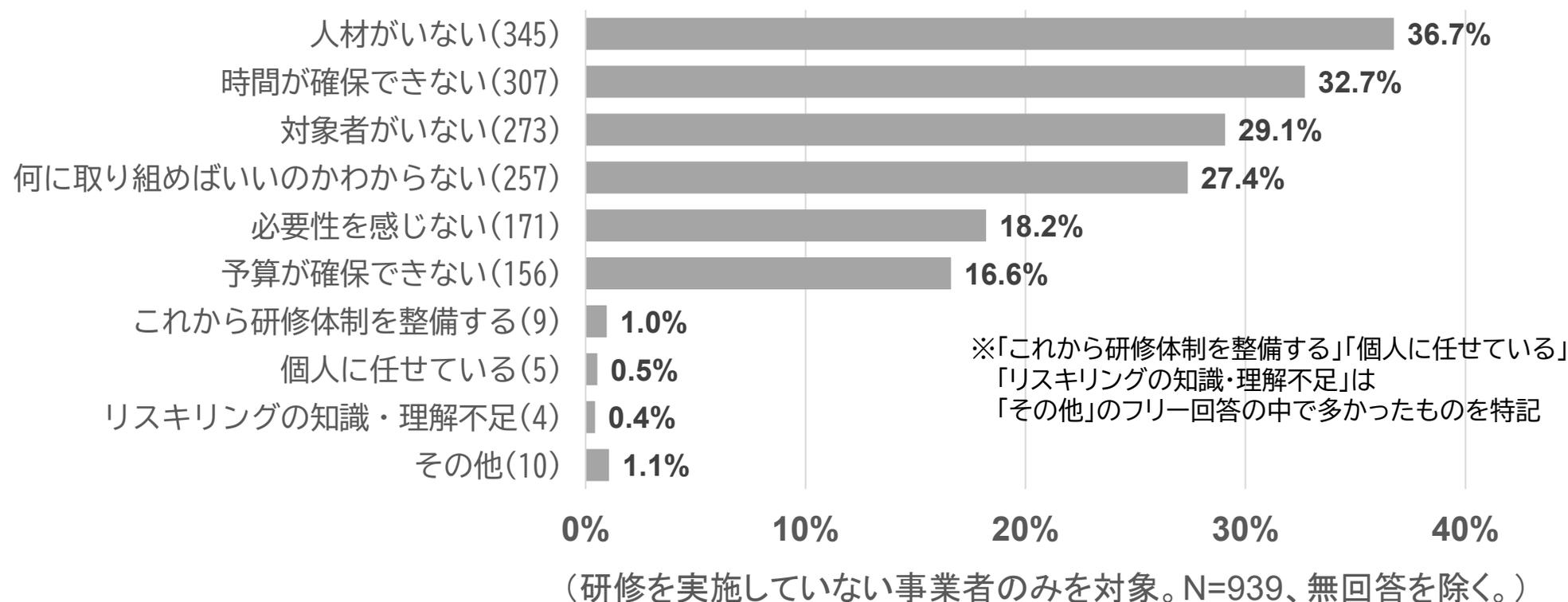
## 4. リスキリングを実施する目的(複数回答)

- 事業者の規模別にみると、最も回答の多かった「知識・スキルの習得」については、事業者規模による差はほとんどない。
- 2番目に多かった回答の「トラブルの防止」は全規模で6割を超え、**【守り(リスク管理)の目的の研修】は企業規模を問わず必須とされている**と言える。特に100人以上の大規模事業者では8割に達しており、とりわけ守りの意識が強い。
- 一方、**規模が大きくなるにつれ、「従業員のキャリア形成」「リーダーシップの養成」といった、【攻め(組織成長・人材定着)の目的の研修】の比重が高まっている。**
- 小・中規模事業者は日々の業務遂行(トラブル回避)に主眼を置かざるを得ない実情が窺える。



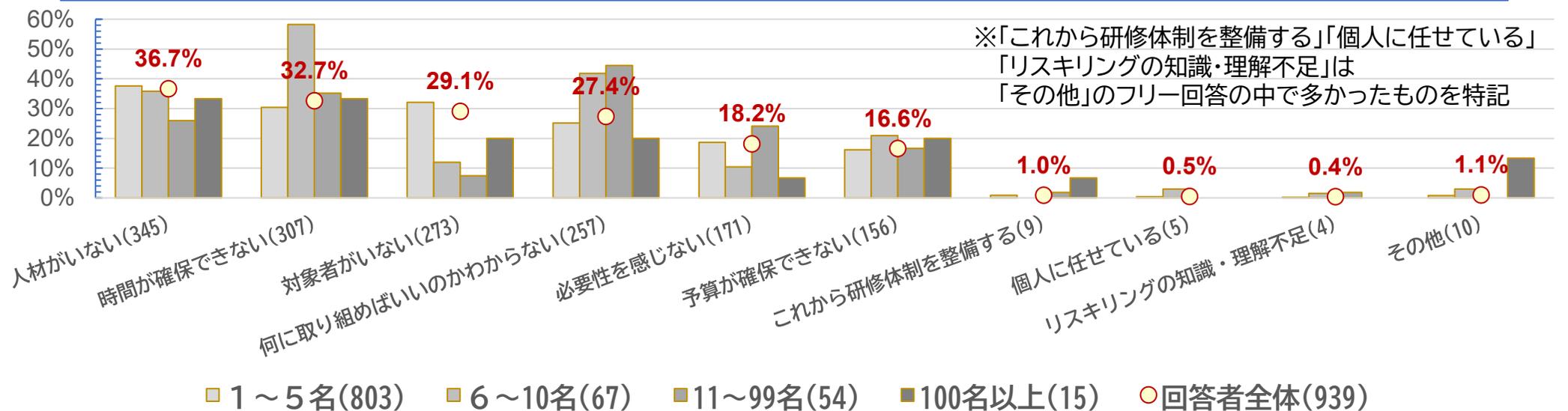
## 5. リスキリングを実施しない理由(複数回答)

- 多かった回答は「**人材がない**」(36.7%)、「**時間が確保できない**」(32.7%)であるが、いずれもリスキリング非実施事業者の40%に達しておらず、傾向が分散されている。
- 「何に取り組みばいいのかわからない」という回答も27.4%に達しており、初めの一步を踏み出せない事業者も多く確認できる。
- 一方、「予算が確保できない」の回答は16.6%に留まっており、金銭面の問題ではないことが窺える。



## 5. リスキリングを実施しない理由(複数回答)

- 事業者の規模別にみると、「人材がない」の理由は規模による差は小さく、全規模共通の悩みとなっている。
- 一方、6～10名・11～99名の中規模事業者では「何に取り組めばいいのかわからない」の回答が4割以上と突出しており、併せて6～10名の事業者では「時間が確保できない」の理由も5割以上と突出している。
- このため、小規模事業者ではリソース不足、中規模事業者では組織化が進む中での自社に適した研修プログラムの選定やカリキュラム策定におけるノウハウ不足（研修の多様化に伴う過渡期の悩み）という異なるボトルネックを抱えているといえる。ステージに応じた支援策が必要である。
- 「予算が確保できない」を理由とする回答は全体的に低く、リスキリング推進の鍵は「資金支援」よりも「時間の捻出」や「具体的な学習メニューの提示」にあると言える。

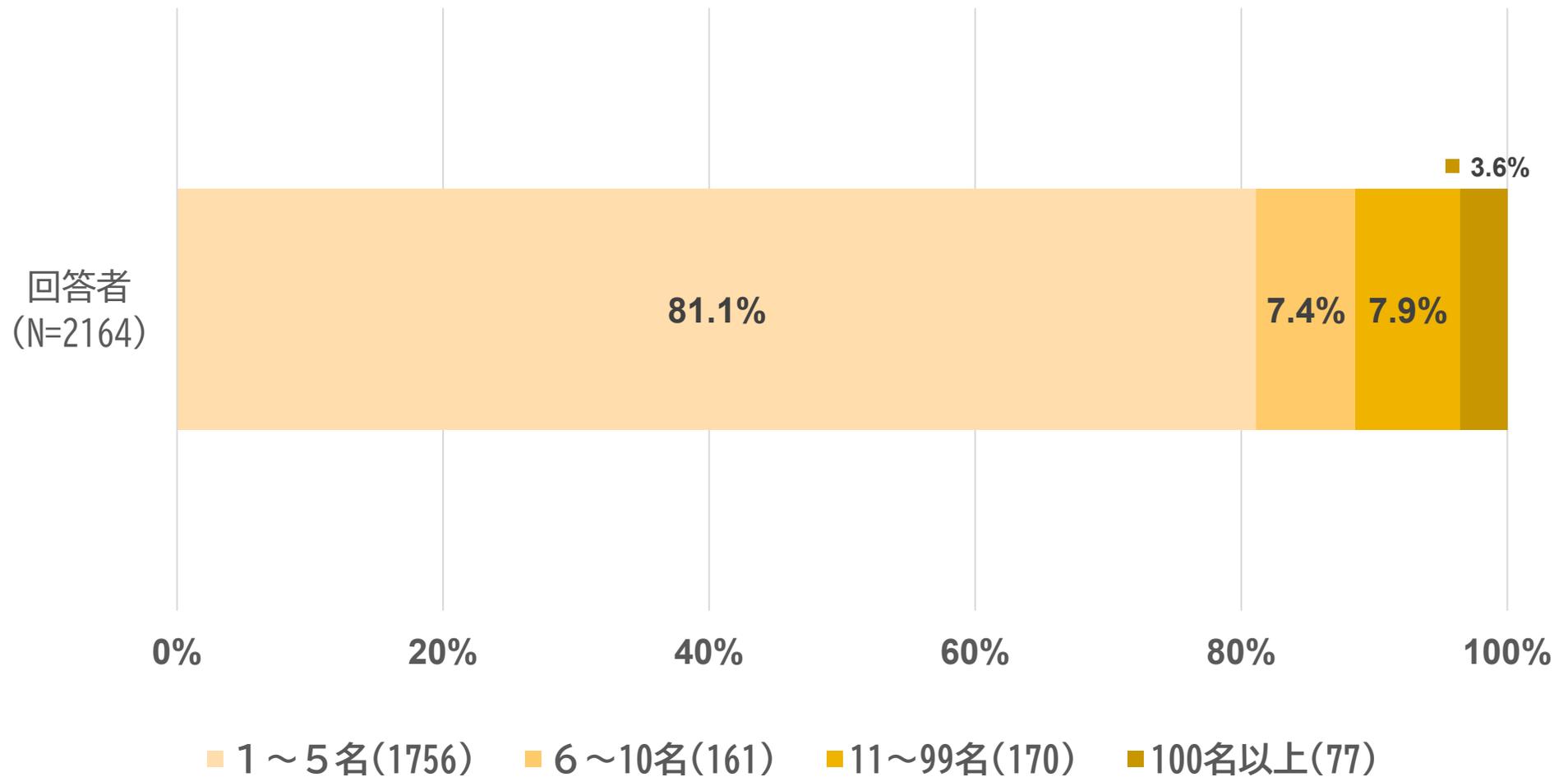


(研修を実施していない事業者のみを対象。無回答を除く。)

# Appendix

## 回答事業者の属性 – (1) 事業者の規模

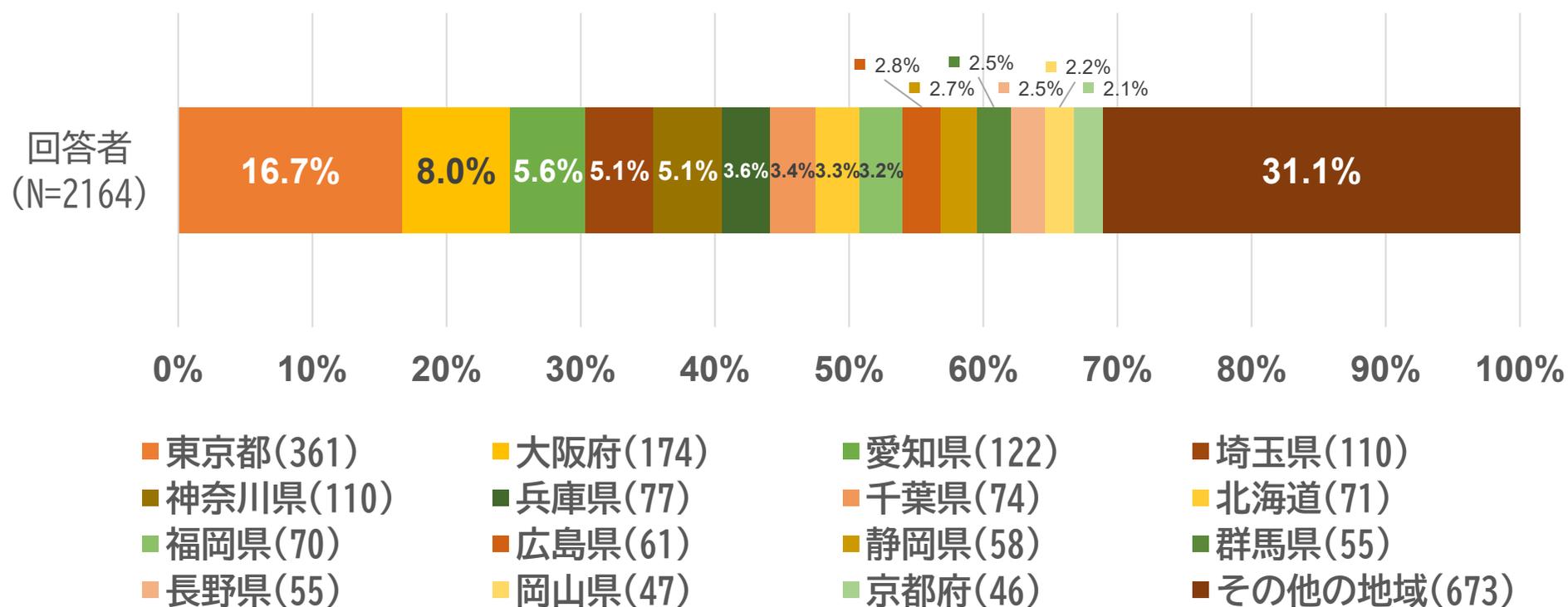
- 5人以下の小規模事業者が全体の81.1%を占める。
- その一方で、100名以上の大規模事業者も77社から回答があった。



# Appendix

## 回答事業者の属性 – (2) 本店所在地

- ▶ 都道府県別にみると、東京都・大阪府・愛知県の順に多く、3都府県で30.3%を占める。
- ▶ 以下、埼玉県、神奈川県、兵庫県、千葉県、北海道、福岡県の順に多い。

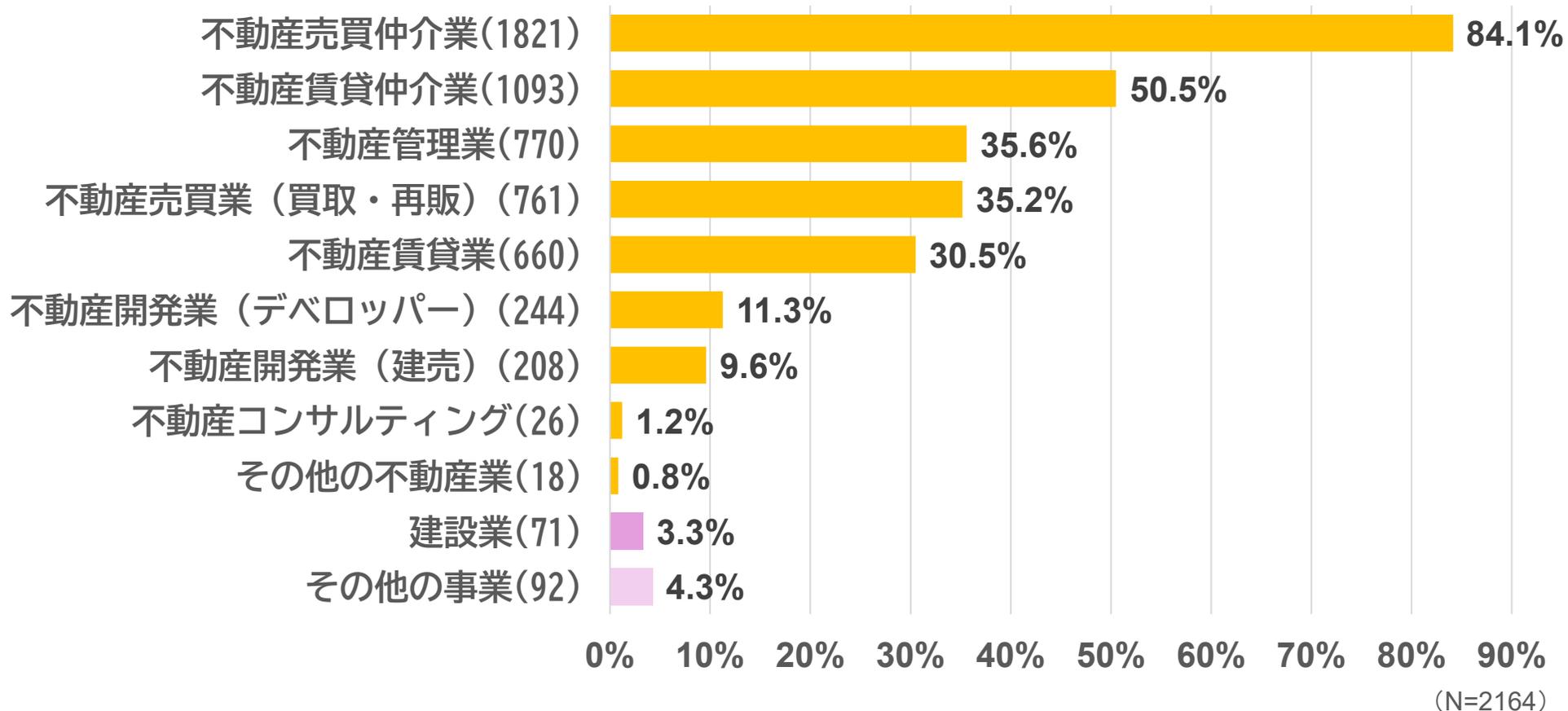


岐阜38、宮城36、沖縄36、鹿児島34、熊本31、新潟30、福島29、栃木27、富山27、茨城26、山口25、三重22、宮崎22、奈良21、愛媛21、岩手20、山梨20、青森19、石川19、香川18、滋賀17、島根17、長崎17、大分17、和歌山15、佐賀14、秋田13、山形12、徳島10、福井8、高知8、鳥取4、その他(海外)0

# Appendix

## 回答事業者の属性 – (3) 事業内容(複数回答)

- 多かった回答は不動産仲介業（売買仲介・賃貸仲介）。
- 以下、不動産管理業、不動産売買業、不動産賃貸業と続き、ここまでが30%を超えた。
- 5%未満にはなるが、建設業やその他の事業からの回答もあった。



# Appendix

## 回答者の属性

▶ 代表者と役員等による回答をあわせると64.7%に達し、全体のほぼ3分の2を占めた。

